

**БИЗНЕС-КЕЗДЕСУ ӨТКІЗУДІ
ТИІМДІ ЖАСА!**



A grayscale photograph of three business professionals in an office setting. A man in a suit and tie is smiling and gesturing with his hand while talking to a woman on his right. Another person is partially visible on the left. The background is a bright, modern office with large windows.

Іскерлік кездесулерді тиімді өткізудің маңызы зор.

Әрбір адам, егер бұрын бизнес-ортаға қатысы болмаса да, тиімді іскерлік кездесулер өткізуді үйрене алады.


Іскерлік кездесудің **командаға әлеуетті серіктесті тіркеу** мақсатын әрқашан есте ұстаған жөн.

Мақсат-бұл сіз бизнес-жиналысты жоспарлау және өткізу кезінде үнемі назарда ұсталатын айқын нысана.



Командаға әлеуетті серіктесті тіркеу!

ІСКЕРЛІК КЕЗДЕСУДІҢ МАҚСАТЫ

A grayscale photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling and looking towards the other man. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

**Бизнес-кездесу өткізілетін негізгі қарапайым
ережелерді меңгерейік!**

Кездесу басталғанға дейін өзіңнің көңіл-күйіңді дұрыста, табысты нәтижеге ден қой, өзіңе сенімділікті сезін

(өзің жеңіп шыққан өмірлік жағдайларды есіңде сақта, қазір сол кездегі күйіңді сезінуге тырыс).

КӨТЕРІҢКІ КӨҢІЛ-КҮЙДЕ БОЛ!



КЕЗДЕСУ БЕТПЕ-БЕТ ЖӘНЕ ОНЛАЙН БОЛУЫ МҮМКІН



КЕЗДЕСУДІ ӨТКІЗУ ҚАДАМДАРЫ



1. ТАНЫСУ

- Сұхбаттасушымен амандас.
- Қажет болса, өзіңізді таныстыр.
- Шынайы комплимент жаса (мысалы, іскерлік қасиеттер – ұқыптылық). Бұл қарым-қатынастың алғашқы минуттарындағы «мұзды ерітуге» көмектеседі.
- Әңгіме барысында сұхбаттасушының есімін ата.

Жетекші кездесудің маңызды міндеті-әлеуетті серіктестің қажеттілігін анықтау.

Сенің алдыңда қандай адам тұрғанын, оның қалай ойлайтынын, неге ұмтылатынын, өмірде ол үшін ненің маңызды екенін, болашақта сіз осы адаммен қайда бола алатының туралы ойлан

Сондықтан, танысқаннан кейін қажеттіліктерді анықтауға тырыс. Мұны әңгіме барысында дұрыс және байыптылықпен жаса.



2. ҚАЗЖЕТТІЛІКТЕРДІ АНЫҚТАУ

Әңгімелесушінің ынтасын ашу үшін бірнеше сұрақтар қой (4-5 сұрақ, одан артық емес)

- Бұл оның өмірі, жұмысы, балалары, отбасы, хоббиі туралы сұрақтар болуы мүмкін.
- Есіңде болсын: әркім үшін ең жақсы әңгіме тақырыбы – оның өзі туралы!
- Сұрақ қой, нақтыла. Бұл әңгімелесушіні тыңдауға көмектеседі.



2. ҚАЖЕТТІЛІКТЕРДІ АНЫҚТАУ

Әңгімелесушіні түсінуге тырыс

- Ол үшін не маңызды?
- Сен оған қандай мүмкіндіктер ұсынасың: бизнес, мансап, қосымша табыс немесе керемет өнім.

Мысалы: «Менің ойымша, табыс көзін ұлғайту тақырыбы Сіз үшін қызықты, солай ма» Әдетте адам: «Иә!» деп жауап береді.

«Айтыңызшы, бұған дейін сіздің бизнес тәжірибеңіз болды ма?»

«Сізге қосымша табыс көзі туралы неліктен қызықты? Қандай да бір табыс көздерін қарастыруға не түрткі?»

Қажеттіліктерді анықтап, жеке басыңдағы оқиға туралы қысқаша айтып бер (өз жетістігіңнің мысалдарын әңгімелесушінің қажеттіліктерімен байланыстыр).

Жеке оқиғаң сен бизнес мүмкіндігімен бөліскің келетін адамдармен сенімді қарым-қатынас орнатуға көмектеседі. Осының арқасында араларыңда байланыс орнайды, нәтижесінде сенің әлеуетті серіктестерің сенің де сол сияқты адам екеніңді, сенің де сондай проблемаларың мен тілектерің бар екенін түсінеді. Сенің жалғыз ерекшелігің – сен қажеттіліктеріңді шешу жолын таптың, осы жолдан біршама өтіп, еңбегіңнің нәтижесін де көре бастадың.

A grayscale photograph of two women in business attire sitting at a table, smiling and engaged in conversation. The woman on the left is wearing a dark blazer over a white collared shirt and is gesturing with her hand. The woman on the right is wearing a dark turtleneck sweater. The background is softly blurred, suggesting an indoor setting with large windows.

Жеке оқиғанды дұрыс жасаудың маңызы зор.

Бұл өміріңнен алынған, нақты құрылымдалған оқиға болуы керек, бұл сенің тыңдаушыңның дұрыс шешім жасауына ықпал етеді.

1-2 минуттан артық емес!



3. ЖЕКЕ ОҚИҒА

Жеке оқиға тізбегі:

1. Бұрын не істегенің, қайда оқығаның, кім жұмыс істегенің туралы айт.
2. Сен үшін жағымсыз эмоциялар тудыратын, саған ұнамайтын нәрселер туралы әңгімеле (мысалы, оятқыш дыбысына ояну, қолайсыз кесте, жұмысқа бару үшін жолға кететін уақыт және т.б. болуы мүмкін).



3. ЖЕКЕ ОҚИҒА

3. Қай сәтте мұны түсінгенің, бұдан әрі бұлай болуы мүмкін еместігі туралы ұғынғаның: Бір нәрсені өзгерту керек деп шешкенің, жаңа мүмкіндіктер іздей бастағаның туралы айт.

4. Өзіңізге қажет нәрсені (мысалы, бизнес немесе өнім) таппас бұрын, қалай іздегеніңді, не істегеніңді, қандай жобаларға қатысқаныңды әңгімеле.



3. ЖЕКЕ ОҚИҒА

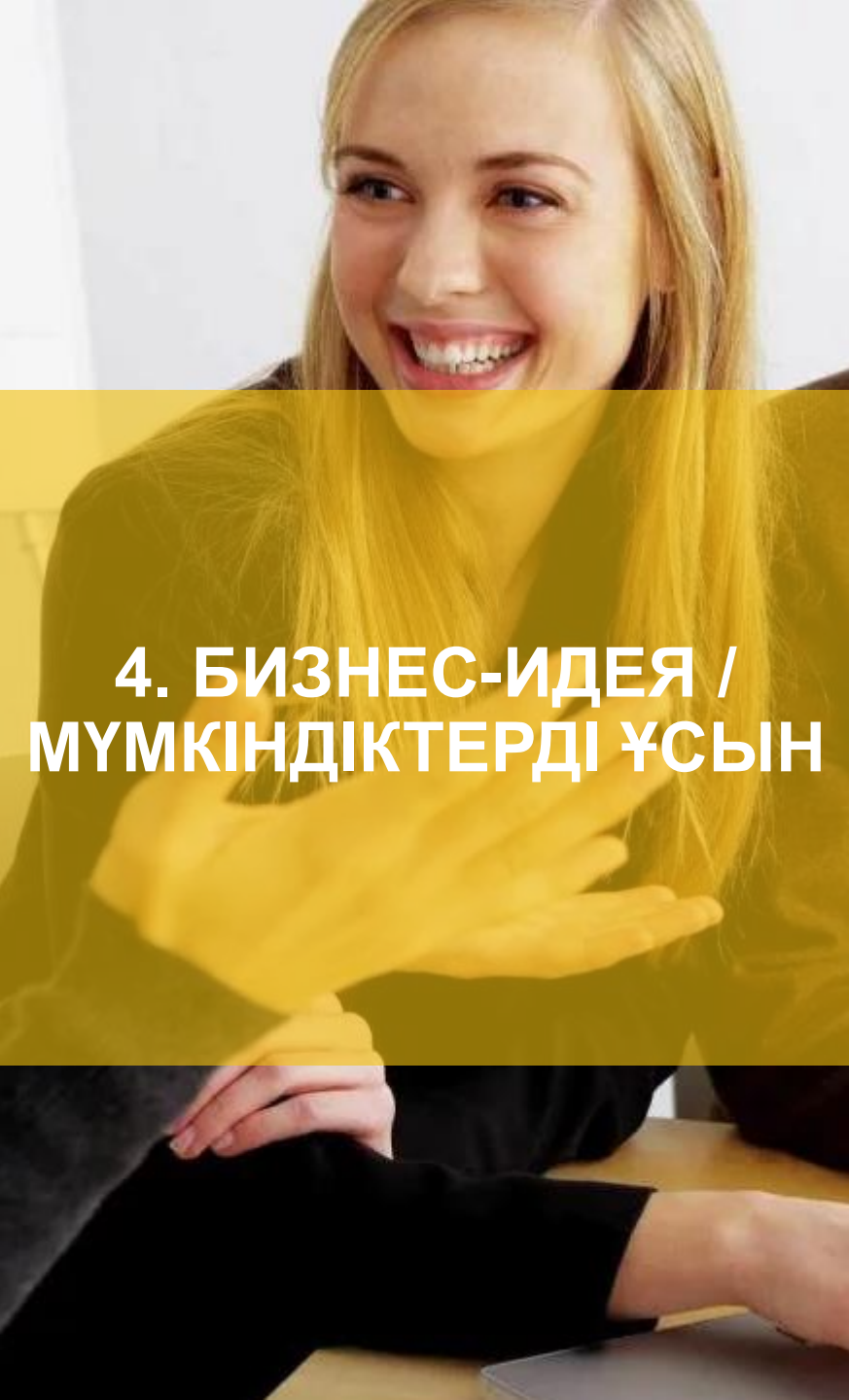
5. Өз нәтижелеріңді көрсет. Егер олар әлі жоқ болса немесе әсерлі болмаса, онда еркіндікке, ұтқырлыққа, жаңа достарға, қызықты адамдарға, ең бастысы – өсу мүмкіндігіне және басқалардың жетістіктерінің мысалдарына назар аударт.

6. Қайда баратындығың және болашағыңды қайда көретіндігің туралы айтып бер.

Ал енді, өте маңызды сәт! Әрбір Әлеуетті серіктес сияқты, әрбір кездесудің орны бөлек. Әңгімелесушімен әңгіме барысында міндетті түрде **жағдайды ескер!**

Мысалы, кәсіпкер үшін сенің ірі халықаралық компанияның серіктесі екендігің және қазіргі уақытта белгілі бір қалада нарықты дамытуға мүдделі екендігің туралы ақпараттың өзі жеткілікті (жеке оқиғаға толығырақ тоқталу, оның шамына тиюі мүмкін).

Ал басқа біреу үшін, керісінше, сен туралы көбірек білу маңызды болуы мүмкін. Сұхбаттасушыны тыңдап, ести біл!



4. БИЗНЕС-ИДЕЯ / МҮМКІНДІКТЕРДІ ҰСЫН

Сен әңгімелесушінің проблемалары (міндеттері, қажеттіліктері) туралы білесің.

Қазір оның өзінің жағдайына қарай барлық артықшылықтар туралы айтатын уақыт келді!

Бұл бизнес-идея немесе әңгімелесушінің құндылықтарына сәйкес басқа мүмкіндіктерді ұсыну болуы мүмкін (өнім, байланыс, саяхат).

Мысалы, кәсіпкер үшін бизнес идея мынадай түрде ұсынылуы мүмкін:

«Қазір бүкіл әлемде дұрыс тамақтану, денсаулық тақырыбына бағытталған дүкендер желісі дамып келеді. Сіз бұл тақырыптың қаншалықты сұранысқа ие екенін білесіз! Қазір біздің компанияның Германия, Чехия, Италия, Канада, АҚШ, Ресей және т.б. сияқты 38 елде 350 дүкені ашылды.

Біз осы бағытты дамытуға дайын батыл адамдарды іздестіріп жатырмыз. Логистика, брэндті дамыту, жаңа өнімді енгізу және әзірлеу, бизнесті дамыту үшін жаңа заманауи құралдармен (оның ішінде веб-кеңістікпен) қамтамасыз ету және т.б. бойынша барлық мәселелерді Компания өз мойнына алады.

**БИЗНЕСІ БАР КӘСІПКЕР ҮШІН ҰСЫНЫЛАТЫН
ИДЕЯНЫҢ МЫСАЛЫ**

Бізге бизнесмен ретінде өткізу желісін қалыптастыра отырып (мақсат қоюдан, жоспарлаудан, уәждемеден бастап компания өнімдерінің тауар айналымын арттыруға дейін), адамдармен бірге жұмыс істейтін адам керек.

Сізде қосымша ақша салымы мен әуре-сарсаңсыз (немесе қосымша бас ауыртпай-ақ), қазіргі бизнесіңізбен қатар алып жүруге болатын, сенімділігі мен перспективалығы уақыт сынынан өткен Компаниямен жаңа бизнесіңізді дамыту мүмкіндігі пайда болады!»

**БИЗНЕСІ БАР КӘСІПКЕР ҮШІН ҰСЫНЫЛАТЫН
ИДЕЯНЫҢ МЫСАЛЫ**

Бала күтіміне байланысты үйде отырған ана үшін:

«Мен соңғы уақытта өмірімнің қалай өзгергенін айттым. Енді мен өмірімді өзгерткен Компания туралы және менің ұсынысым туралы аздап әңгімелегім келеді. Coral Club халықаралық компаниясының нарыққа шыққанына 20 жылдан асты. Компания трендік және өте перспективалы бағытпен - қазіргі өмір жағдайында денсаулықты қорғауға және сақтауға арналған өнімдермен айналысады. Қазіргі уақытта Германия, Чехия, Италия, Канада, АҚШ, Ресей және т.б. сияқты әлемнің 38 елінде өкілдік кеңселер ашылды.

Қазіргі уақытта біз өткізу жүйесін ұйымдастыруға қатыса алатын адамдарды іздестіріп жатырмыз.

**ӨЗ ҚАБІЛЕТІН ІСКЕ АСЫРУДЫ АРМАНДАЙТЫН ДЕКРЕТТЕ ОТЫРҒАН
АНАЛАРҒА АРНАЛҒАН БИЗНЕС-ИДЕЯ МЫСАЛЫ**

Логистика, брендті дамыту, жаңа өнімді енгізу және әзірлеу, бизнесті дамыту үшін жаңа заманауи құралдармен қамтамасыз ету және т.б. бойынша барлық мәселелерді компания өз мойнына алады. Оқыту және қолдау жүйесі қарастырылған.

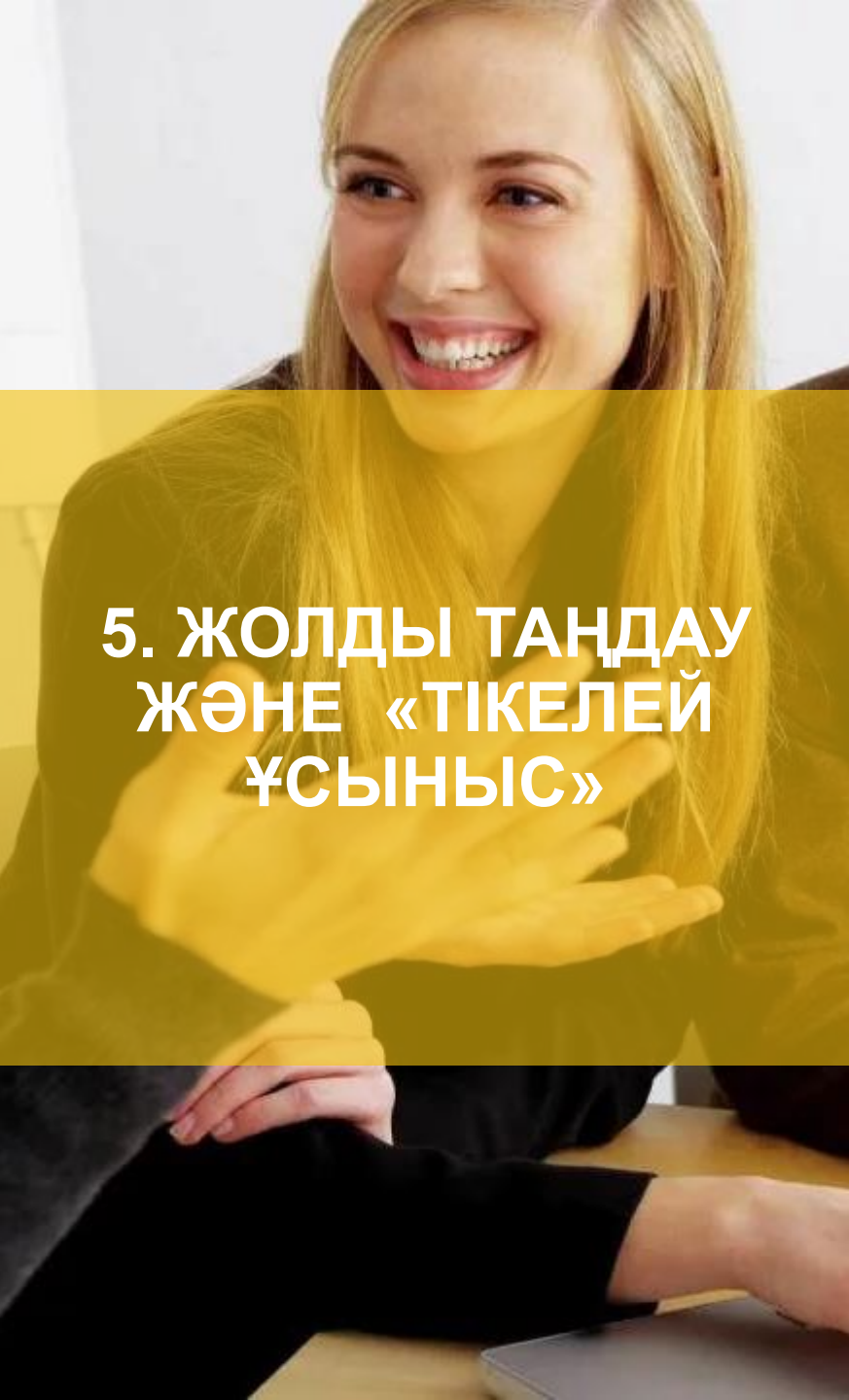
Біз Серіктес ретінде көргіміз келетін адам адамдармен жұмыс істей алуы (Мен сізді тез тіл табысқаш адам деп санаймын), бізбен бірге өткізу желісін құруға қатысуы (мақсат қоюдан, жоспарлаудан, уәждемелеуден бастап компания өнімдерінің айналымын арттыруға дейін) керек.

**ӨЗ ҚАБІЛЕТІН ІСКЕ АСЫРУДЫ АРМАНДАЙТЫН ДЕКРЕТТЕ ОТЫРҒАН
АНАЛАРҒА АРНАЛҒАН БИЗНЕС-ИДЕЯ МЫСАЛЫ**

Өткізу жүйесін құру кезінде ешқандай ақшалай қаражат қажет емес. Көптеген процестерді (телефонмен қоңырау шалу, Skype арқылы байланыс, интернетте жұмыс істеу) үйден жүзеге асыруға болады. Егер жұмыс кестеңізді дұрыс құрсаңыз, жұмыс сіздің барлық уақытыңызды алмайды. Яғни сіз бұл жұмысты істеп отырып та, аналық міндеттеріңізді толықтай орындай аласыз.

Сіз тіптен декреттен шыққан уақытта, қымбат көлік мінген, бүкіл әлемге саяхат жасайтын және әлемнің ең үздік қонақүйлеріне түсуге мүмкіндігі бар бизнес-ледиге айналсаңыз ше. Әр бала анасын жақсы көреді, ал егер баласы анасының жетістіктеріне мақтанатын болса, қандай керемет! Ал күйеуіңіз бен жақын достарыңыз Сізді одан да жақсы көріп, құрметтейді. Сіздің өз ісіңізді ашып, өзіңізді көрсетуіңізге шынайы мүмкінлік бар

**ӨЗ ҚАБІЛЕТІН ІСКЕ АСЫРУДЫ АРМАНДАЙТЫН ДЕКРЕТТЕ ОТЫРҒАН
АНАЛАРҒА АРНАЛҒАН БИЗНЕС-ИДЕЯ МЫСАЛЫ**



**5. ЖОЛДЫ ТАҢДАУ
ЖӘНЕ «ТІКЕЛЕЙ
ҰСЫНЫС»**

Сен сұхбаттасушыға бизнес-идея туралы немесе оның қажеттіліктеріне, мақсаттарына, міндеттеріне қарай мүмкіндіктері туралы әңгімеледің.

Енді оған таңдау жасауға көмектесу және таңдауы бойынша «тікелей ұсыныс» айту керек.

Яғни бизнес-кездесудің мақсатына кірісесің.

Өзің айтқан идеяға қарай сұрақ қой мысалы: **«Сіз бұл бизнес туралы көбірек білгіңіз келеді ме?»**

Егер ол: «Жоқ», «Мен істей алмаймын», «Қызықпаймын» десе, онда оған өнімді байқап көруді ұсын.

Егер уақыт пен жағдай мүмкіндік берсе, оған біздің судың көпшілік ішетін судан қандай ерекшелігі бар екенін айтып бер.


Дейли Делишес коктейлін байқап көруді ұсын немесе үйде өз отбасымен отырып бірге дәмін татып көру үшін бір-екі порциялық пакет бер, содан кейін міндетті түрде саған пікірін айтуды ескерт. **Ұсыныс жасауға болатын бір-екі адам сұра.** Осылайша бұл әңгімені сыпайы аяқта!

Бизнес үшін қазіргі уақытта ол дайын болмаса да, мүмкін, өнімді байқап көрген соң, бұл адам сенің тұрақты Клиентіңе айналады шығар.

Тіпті оны көндіремін, көзін жеткіземін деп ойлама.
Қазіргі уақытта әңгімелесуші үшін бұл қызықты емес.
Кез-келген көндіру әрекеті оны алшақтатуы мүмкін
және сенің одан мәңгілік қол үзіп қалуың да ықтимал.

Есіңде болсын! Көндіру - міндет емес!

Міндет - адамға Coral Club арқылы табыс алуға /
табысын көбейтуге көмектесу, ал бұл жағдайда оны
адамның өзі қаламайды. Сондықтан, келесі адамға өт!



Егер әңгімелесуші: «Көбірек білгіңіз келеді ме?», - деген сұрағыңа **«Иә! Мен көбірек білгім келеді»**, деп жауап берсе,

кездесудің келесі кезеңіне өт.

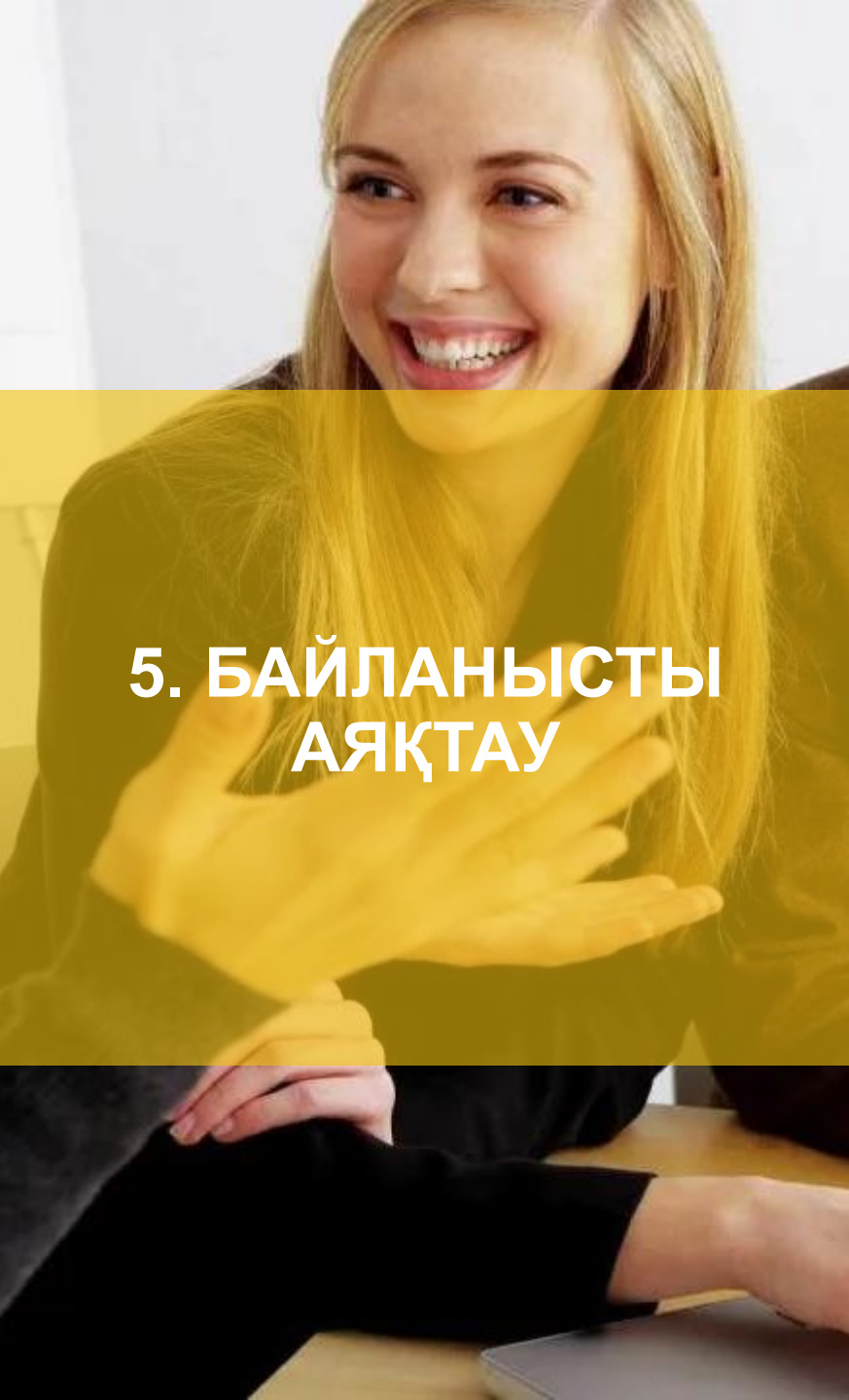
1. Әңгімелесушіге <https://coral.club> сайтына сілтеме жібер:

Бұл ресурс компаниямен, бонустық бағдарламалармен және өнімдермен толығырақ танысуға, бизнес жөнінде толық көрініс қалыптастыруға көмектеседі.

2. Біздің өнімді байқап көру үшін бер.
3. Адамға қосымша ақпарат берген кезде оған мынаны айт: «Былай істейік! Мен сізге қосымша ақпарат жіберемін. Сіз үйде қарап шығыңыз, содан кейін не істеу керектігі туралы сөйлесеміз».

Әрі қарай маңызды, **МІНДЕТТІ** сөйлем:
«Егер мен бүгін Сізге сілтеме жіберсем, қашан қарай аласыз?»

Нақты жауап ал және келесі кездесу немесе телефонмен сөйлесу жөнінде әңгіме баста.

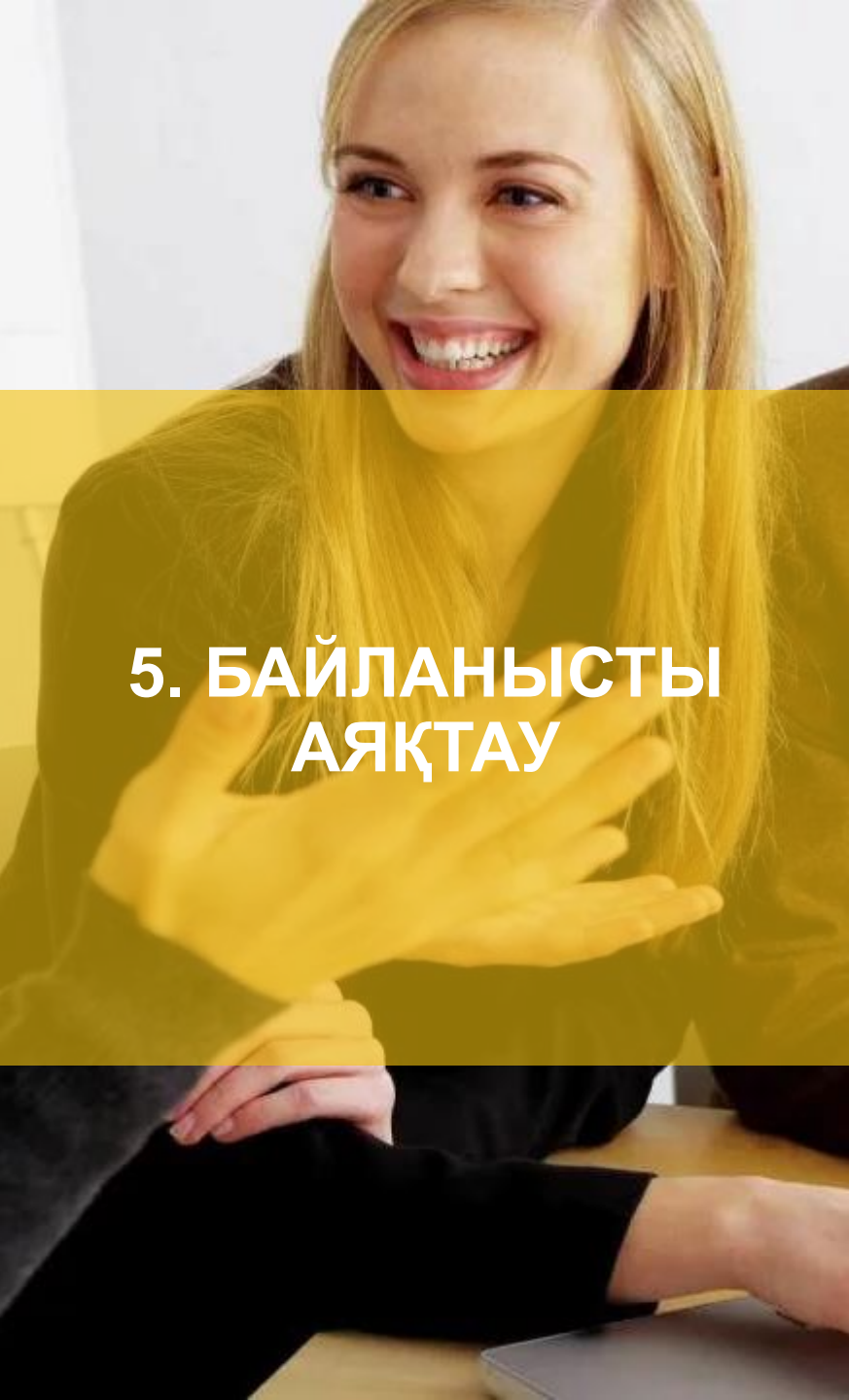


5. БАЙЛАНЫСТЫ АЯҚТАУ

Сонымен, кездесу өтті.

Егер адам «жоқ» десе де, ренжіме.
Бұның біз бұрын айтқан «шұңқыр»
екенін есіңе түсір.

Сонымен қатар, көптеген адамдар
бизнеске өнім арқылы келеді.



5. БАЙЛАНЫСТЫ АЯҚТАУ

Кездесу соңында барлық уағдаластықтарға тағы да тоқтал: келесі кездесу, қоңырау шалу, өнім туралы кері байланыс және т. б. жөнінде келіс

Әңгімелесушіге алғыс айтып: «Уақыт бөлгеніңіз үшін рахмет. Тағы да хабарласамын», - деп жақсы көңіл-күймен қоштас



ТАПСЫРМА

1. «Табысты серіктестің жұмыс дәптеріндегі» қосымша материалдарды оқып шық.
2. Әңгімелесушілердің әртүрлі санаттары үшін бизнес-идеялардың/мүмкіндіктердің бірнеше нұсқаларын жаз



ТАПСЫРМА

3. Кездесуге шақыра отырып, контактілер тізімі бойынша қоңырау шал.
4. Тәлімгердің көмегіне сүйеніп, бизнес-кездесулер өткізуді баста!

